



Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas,  
Jurídicas y Sociales

RES. DECECO N° 058 - 19

Salta, 15 FEB 2019  
EXPTE. N° 6.149/18

**VISTO:** La planificación de la asignatura **FRANCES** de tercer año, de la carrera Tecnicatura Universitaria en Gestión de Turismo, Plan de Estudios 2.013, que se dicta en la localidad de Cafayate, para el período lectivo 2019, presentada por el Profesor Jobed ÉTIENNE, Profesor Adjunto Temporario de la mencionada asignatura, y;

**CONSIDERANDO:**

**Que** a fs. 28, del expediente de referencia, obra Despacho de la Comisión de Docencia con dictamen favorable.

**Que** la propuesta presentada cumple con las normativas vigentes de aplicación (Resolución CS N° 521/13).

**Que** el Art. 113, inciso 8 de la Res. A. U. N° 01/96, Estatuto de la Universidad Nacional de Salta establece como una atribución del Consejo Directivo la de aprobar Programas Analíticos y la Reglamentación sobre régimen de regularidad y promoción.

**Que** mediante las Resoluciones N° 420/00 y 718/02, el Consejo Directivo de esta Unidad Académica, delega al Señor Decano las atribuciones antes mencionadas.

**POR ELLO**, en uso de las atribuciones que le son propias,

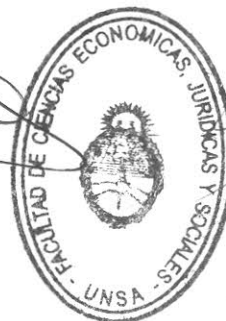
**EL DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
JURÍDICAS Y SOCIALES  
RESUELVE:**

**ARTÍCULO 1°.- APROBAR** la planificación que obra de fs. 21 a 25, de la asignatura **FRANCÉS** de tercer año, de la carrera Tecnicatura Universitaria en Gestión de Turismo, Plan de Estudios 2.013, que se dicta en la localidad de Cafayate, presentada para el período lectivo 2.019, por el Profesor Jobed ÉTIENNE, cuyo programa analítico y de examen, bibliografía, régimen de regularidad y promoción obran como Anexo I de la presente Resolución.

**ARTÍCULO 2°.- HÁGASE SABER** al Profesor Jobed ÉTIENNE, a las Direcciones General Académica, Alumnos e Informática y al C.E.U.C.E para su toma de razón y demás efectos.

ahl

Cra. María Rosa Panza de Miller  
Secretaría As. Académicos y de Investigación  
Fac. Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNSa



Cr. Hugo Ignacio Llimos  
VICE DECANO  
Fac. Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNSA



Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas,  
Jurídicas y Sociales

**ANEXO I - Res. DECECO Nº 058 - 19  
FRANCES**

**Carrera: Tecnicatura Universitaria en Gestión de Turismo**

**Plan de Estudios: 2.013**

**Carga Horaria Semanal: 6 horas**

**Período Lectivo: 2.019**

**Cafayate**

**Año: 3º**

**Cuatrimestre: Primero**

**EQUIPO DOCENTE:**

DOCENTE	GRADO ACADÉMICO MÁXIMO	CATEGORÍA	DEDICACIÓN
ÉTIENNE JOBED	LICENCIADO	Adjunto	SIMPLE
BRITO FABIOLA	LICENCIADO	JTP	SIMPLE

**INTEGRACIÓN E IMPORTANCIA EN EL PLAN DE ESTUDIOS**

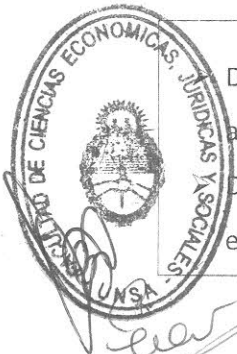
Según las estadísticas del ministerio de turismo de la nación, se puede apreciar una tendencia positiva que sigue en alza en cuanto a la afluencia turística en la provincia de Salta proviniendo sobretodo de Europa y muchos de los turistas que llegan son francófonos de distintas nacionalidades. Es lógico porque el francés es una de las lenguas más habladas del mundo. El idioma francés ha sido el canal de expresión de muchos avances políticos, filosóficos, culturales y tecnológicos. Actualmente, se dice que es la lengua internacional de sectores como la cocina o la moda y para muchos otros es considerado como "la lengua del amor". Por lo tanto, conocer y hablarlo abre todo un mundo de posibilidades de aprendizaje, oportunidades laborales y facilidades de relaciones interpersonales en el área turística.

Al ser de raíz latina, el francés es un idioma cuyo aprendizaje resulta ameno y rápido para los hispanohablantes ya que existen diferentes métodos para abordar y dominarlo. Orientada al turismo, esta asignatura se relaciona íntimamente con las demás materias del plan de estudio porque como idioma en sí podría ser su canal de expresión. No cabe la mínima duda que los conocimientos adquiridos en la misma será una útil herramienta que le permitirá al estudiante crecer personalmente y desenvolverse con éxito en las situaciones afines donde le toque desempeñarse como profesional.

**OBJETIVOS**

Desarrollar contenidos relacionados a competencias básicas necesarias para la atención al cliente-turista.

Desarrollar básicamente en los estudiantes las habilidades macro lingüísticas (lecto-escritura y escucha-habla).



*[Handwritten signature]*



058-19

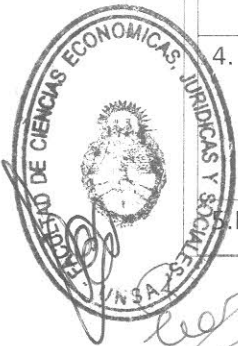
- Hacer uso de bibliografía relacionada a los aspectos técnicos del turismo y la hotelería.
- Despertar el interés por la cultura y la literatura francesa que les ayudará a manejarse con los clientes-turistas.
- Realizar la articulación de contenidos correspondiente con diversas áreas de formación específica.

### PROGRAMA DE CONTENIDOS (ANALÍTICOS Y DE EXAMEN)

#### CONTENIDO MÍNIMO:

Introducción a la fonología del francés, El alfabeto. Primer contacto: nombre, nacionalidad, dirección, profesión, Formas de tratamiento: cortesía, formal, informal. Saludos. Pronombres personales y Demostrativos, interrogativos. Verbos regulares (presente del indicativo) verbos elementales irregulares (tener o haber- ser o estar). Plural. Compras, Situaciones relativas al turismo. Tiempo futuro, Imperativo, Gerundios. Vestuario, Ciudades, ubicaciones, Practicas orales, Escucha de videos, CD.

Unidades	Leçons	Grammaire
1. Premier contact	Se présenter	Pronombres personales- Presente del indicativo: Los verbos regulares e irregulares- Artículos definidos/indefinidos/partitivos- números cardinales- Negación
2. Accueil et assistance	Accueillir les touristes	Imperativo presente - adjetivos posesivos, demostrativos, interrogativos, relativos). conjugaciones verbales (pasado compuesto)
3. Services et réclamations	Offrir des services	Formación del femenino y plural- verbos (se plaindre, réclamer, satisfaire, décevoir, combler les attentes, être en mesure)
4. Le paiement	Recueillir de l'argent- les moyens de paiement	Números – uso de (en, par, avec)- verbos (couter, payer, acquitter)- expresión (adicción, multiplicación, sustracción, división)
5. Renseignement	Informar les	Preposiciones y adverbios ( de lugar, tiempo,





et informations	voyageurs	manera, cantidad etc )- Adjetivos indefinidos
6. Promotion d'une destination	Promouvoir un site touristique	Adjetivos calificativos para describir (ofertas, promociones, lugares etc)- comparación
7. Vente d'un produit touristique	Mener un entretien de vente	futuro simple- interrogación y afirmación- verbos(persuader, convaincre, decider, acheter)
8. Guide	Visiter la ville	Expresión del tiempo(il ya, depuis etc) Condicional presente, imperfecto, gerundio, voz pasiva
9. Départ	Préparer le départ et rester en contact	Expresar agradecimiento, deseo- infinitivo presente y pasado

Contenidos conceptuales:

Vocabularios

1. Los países y sus nacionalidades
2. Las profesiones y ocupaciones del sector turístico
3. Relacionados con el turismo y hotelería (restaurantes, etc)
4. Formas de pago
5. Expresión del tiempo : horas, fechas
6. Ubicaciones, monumentos y edificios públicos
7. Las actividades vacacionales en diferentes lugares
8. Los paisajes y atractivos naturales
9. Medios de transporte

Fonética

1. Fonética francesa
2. Reglas de pronunciación (diptongos, triptongos)
3. Entonación

Funciones

1. Presentación personal: preguntas y respuestas
2. Formas de tratamiento (formal, informal, cortesía y modales): uso de "usted" y de "tú".
3. Consejos y recomendaciones a viajeros sobre seguridad personal
4. Informaciones sobre diagramas de actividades de diferentes instituciones, festivales y calendarios de actividades, horarios de tiendas y negocios.





058 - 19

Contenidos actitudinales

1. Compromiso con el cumplimiento de consignas de trabajo
2. Uso de estrategias de estudio que contribuyan a mejorar su desenvolvimiento en dicha lengua extranjera.
3. Espíritu de curiosidad e investigación
4. Actitud positiva en la interacción

METODOLOGÍA

Para el vocabulario

1. Flashcards, campo lexical, juegos educativos (crucigrama, sopa de letra etc)
2. Búsqueda en diccionario.
3. Técnica de recuerdo o memorización

Para la gramática

1. Presentación por medio de sistematizaciones inductivas o deductivas
2. Comparación y relación con la lengua española
3. Análisis léxico-gramatical

Para la fonética:

1. Presentación por intermedio de audios
2. Presentación de reglas de pronunciación
3. Utilización de la práctica coral

Para las funciones

1. Presentación dentro de textos con situaciones significativas

Utilización de actividades tales como "jeu de role" y elaboración de diálogos para su ejercitación y fijación.

BIBLIOGRAFÍA:

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

AUTOR	TÍTULO	EDITORIAL	Lugar y año de edición
Anne-Marie Calmy	Le francais du tourisme	Hachette	Paris, 2004
Émilie viret-Thasiniphone	Francais du tourisme	Université nationale du Laos	Vientián, 2010
Sophie corbeau; chantal dubois; Jean-luc Penfornis	Tourisme.com	Cle international Sejer	Paris, 2004
Sophie corbeau; chantal dubois; Jean-luc Penfornis; Laurent Semichon	Hotellerie-restauration	Cle international	Paris, 2014
Graciela Herrera; A.Folco; Esansberro; M.yapura.	Bon séjour, francais du tourisme régional	Milor	Salta, 2012.
Sylvie Poisson, Celyne H.; Roxane B.; Anne Vergne	Grammaire expliquée du français	Cle international	Paris, 2005.





058-19

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA			
AUTOR	TÍTULO	EDITORIAL	Lugar y año de edición
Augé, Cañada Pujols, Marlhens, martin	Méthode de francais "Tout va bien 1"	Cle international	Paris, 2005
Guy capelle-Noelle Gidon	Méthode de francais "Reflets 1"	Hachette	Paris, 2005
Sandrine Chein, Reine Mimran, Sylvie Poisson; Évelyne Sirejols	Méthode de francais "Zénith 1"	Cle international/ sejer	Paris, 2012
Guy capelle; Robert Menand	Methode de francais "Le nouveau taxi 1"	Hachette	Paris, 2003
OTRAS PUBLICACIONES			
N.B. Otras publicaciones donde el estudiante pueda consultar los contenidos del programa			

ESTRATEGIAS Y MODALIDADES DE ENSEÑANZA  
REGLAMENTO DE CÁTEDRA

Clases expositivas	X	Análisis de textos	X
Aula taller		Problematización	
Trabajo individual		Resolución de ejercicios	X
Trabajo en grupos de pares		Resoluciones de situaciones problemáticas	
Exposición oral de alumnos		Estudios de casos	
Debates		Análisis de incidentes críticos	
Diseño y ejecución de proyectos		Ejercicios de simulación	X
Seminarios-monografías		Prácticas en instituciones	
Clases virtuales		Visitas guiadas	

MODALIDAD DE APROBACIÓN DE LA ASIGNATURA

Esta materia se aprueba

- por examen final:
  - condición de regular: examen oral y/o oral
  - condición de libre: examen escrito y oral
- por promoción

SISTEMA DE EVALUACIÓN

- Parciales: 2 (dos) escritos y/o orales.
- Evaluación continua: Al final del desarrollo de cada unidad para testear la evolución escrita/oral y de conocimientos generales a través de la plataforma moodle.
- Asistencia y Participación en clase
- Cumplimiento de trab práct escritos y/o orales. Grabaciones de audios o de videos





058 - 19

#### SISTEMA DE PROMOCIÓN

##### Régimen de regularidad:

- Haber aprobado con puntaje mínimo 4 pts los parciales orales y/o escritos.
- Presentación de los trabajos prácticos y aprobados con puntaje de 4 a 6.
- En caso de reprobación de uno de los dos parciales, deberá rendir y aprobar el parcial reprobado. Si reprobara los dos parciales, podrá rendir y aprobar un recuperatorio global.

##### Régimen de promoción:

- Asistencia mínima de 80 % de las clases teóricas y prácticas
- Presentación y aprobación de todos los trabajos prácticos con puntaje mínimo 7.
- Aprobación con 7 pts mínimo los parciales orales y/o escritos
- Examen promocional oral

#### RECURSOS A UTILIZAR:

##### Recursos humanos:

- Coordinadora de anexo Cafayate.
- Profesores de teoría y práctica.
- Estudiantes.

##### Recursos físicos:

- Instalaciones edilicias de Unsa Anexo Cafayate.
- Laboratorio de lenguas (centro o gabinete de informática)

##### Material didáctico:

- Pizarrón y marcadores de tablero
- Presentaciones powerpoint
- Libro de texto
- Vídeos y audios (materiales audiovisuales)
- Plataforma moodle





Universidad Nacional de Salta

058-19



Facultad de Ciencias Económicas,  
Jurídicas y Sociales

ANEXO II (Res CDECO N°295/18)

PLANIFICACIÓN ANUAL

ASIGNATURA: Francés

DEPARTAMENTO DOCENTE:

CARRERA: Tecnicatura Universitaria en Gestión de Turismo

SEDE: Cafayate

AÑO DE LA CARRERA: Tercero

CUATRIMESTRE: Primero

PLAN DE

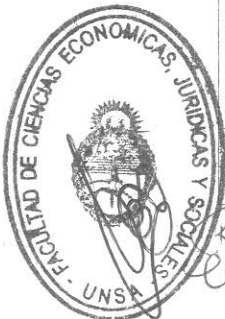
ESTUDIO: 2013

CARGA HORARIA: TOTAL:

SEMANAL: 4hs

PROGRAMA DE CONTENIDOS (ANALÍTICOS Y DE EXAMEN)

<b>Tema N°1:</b> Premier contact
<b>Contenidos:</b> Se présenter (Pronombres personales- Presente del indicativo: Los verbos regulares e irregulares- Artículos definidos/indefinidos/partitivos- números cardinales- Negación). Los países y sus nacionalidades y los idiomas. <b>Objetivos específicos:</b> aprender a saludar, presentarse o presentar a otros haciendo uso de los pronombres personales, las profesiones etc
<b>Tema N°2:</b> Accueil et assistance
<b>Contenidos:</b> Accueillir les tourists (Imperativo presente - adjetivos posesivos, demostrativos, interrogativos, relativos; conjugaciones verbales (pasado compuesto). Las profesiones y ocupaciones del sector turístico. <b>Objetivos específicos:</b> practicar las palabras y formas para acoger y asistir al cliente turista, usando el tiempo verbal del imperativo presente y distintas clases de adjetivos.
<b>Tema N° 3:</b> Services et réclamations
<b>Contenidos:</b> Offrir des services et traiter les plaints (Formación del femenino y plural- verbos (se plaindre, réclamer, satisfaire, décevoir, combler les attentes, être en mesure). Relacionados con el turismo y hotelería (restaurantes, etc) <b>Objetivos específicos:</b> ver las formas y vocabularios relativos para ofrecer algunos servicios al cliente turista y responder a sus reclamaciones de la mejor manera.
<b>Tema N° 4:</b> Le paiement
<b>Contenidos:</b> Recueillir de l'argent- les moyens de paiement (Números – uso de (en, par, avec)- verbos (couter, payer, acquitter)- expresión (adicción, multiplicación, sustracción, división). Formas de pago <b>Objetivos específicos:</b> estudiar expresiones de cantidad, de operaciones y verbos afines importantes a la hora de cobrar, preparar la cuenta y ver con los medios de pago.
<b>Tema N° 5:</b> Renseignement ou information
<b>Contenidos:</b> Informer les voyageurs (Preposiciones y adverbios (de lugar, tiempo, manera, cantidad, frecuencia etc )- Adjetivos indefinidos. Expresión del tiempo : horas, fechas <b>Objetivos específicos:</b> brindar informaciones sobre direcciones, lugares u otras cosas que desee saber el cliente turista, haciendo uso de preposiciones y adverbios de lugar, de tiempo, de manera y de cantidad.
<b>Tema N° 6:</b> Promotion d'une destination
<b>Contenidos:</b> Promouvoir un site touristique (Adjetivos calificativos para describir (ofertas,



*[Handwritten signature]*





058-19

<p>promociones, lugares etc)- comparación. Ubicaciones, monumentos y edificios públicos</p> <p><b>Objetivos específicos:</b> promocionar de un sitio turístico haciendo usos de adjetivos calificativos y clases de comparaciones.</p>
<p><b>Tema N° 7:</b> Vente d'un produit touristique</p>
<p><b>Contenidos:</b> Mener un entretien de vente (futuro simple- interrogación y afirmación- verbos(persuader, convaincre, décider, acheter). Las actividades vacacionales en diferentes lugares</p> <p><b>Objetivos específicos:</b> iniciar, sostener y cerrar una entrevista o diálogo sobre la venta de un producto turístico. Estudiar verbos en tiempo futuros y vocabularios afines de situaciones relativas al turismo.</p>
<p><b>Tema N° 8:</b> Guider</p>
<p><b>Contenidos:</b> Visiter la ville. (Expresión del tiempo (il ya, depuis etc) Condicional presente, imperfecto, gerundio, voz pasiva.) Los paisajes y atractivos naturales. Los medios de transporte.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b> Hacer un llamativo recorrido de la ciudad mientras destaque su historia y encantos. Practicar las expresiones del tiempo; tiempos verbales del imperfecto, gerundio, condicional presente</p>
<p><b>Tema N° 9:</b> Départ</p>
<p><b>Contenidos:</b> Préparer le départ et rester en contact (Expresar agradecimiento, deseo- infinitivo presente y pasado)</p> <p><b>Objetivos específicos:</b> Operar para permanecer el destino turístico ideal por el trato recibido. Expresar agradecimiento por ser el preferido del cliente a la hora de elegir y desear serlo otra vez.</p>

### PROGRAMA DE TRABAJOS PRÁCTICOS

<p><b>Tema N°1:</b> Premier contact</p>
<p><b>Contenidos:</b> Se présenter (Pronombres personales- Presente del indicativo: Los verbos regulares e irregulares- Artículos definidos/indefinidos/partitivos- números cardinales- Negación). Los países y sus nacionalidades y los idiomas.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b> aprender a saludar, presentarse o presentar a otros haciendo uso de los pronombres personales, las profesiones etc</p>
<p><b>Tema N°2:</b> Accueil et assistance</p>
<p><b>Contenidos:</b> Accueillir les tourists (Imperativo presente - adjetivos posesivos, demostrativos, interrogativos, relativos; conjugaciones verbales (pasado compuesto). Las profesiones y ocupaciones del sector turístico.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b> practicar las palabras y formas para acoger y asistir al cliente turista, usando el tiempo verbal del imperativo presente y distintas clases de adjetivos.</p>
<p><b>Tema N° 3:</b> Services et réclamations</p>
<p><b>Contenidos:</b> Offrir des services et traiter les plaints (Formación del femenino y plural- verbos de plaigne, réclamer, satisfaire, décevoir, combler les attentes, être en mesure). Relacionados con el turismo y hotelería (restaurantes, etc)</p> <p><b>Objetivos específicos:</b> ver las formas y vocabularios relativos para ofrecer algunos servicios</p>



Handwritten signature



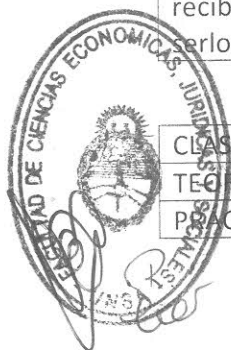
058 - 19

al cliente turista y responder a sus reclamaciones de la mejor manera.
<b>Tema N° 4: Le paiement</b>
<b>Contenidos:</b> Recueillir de l'argent- les moyens de paiement (Números – uso de (en, par, avec)- verbos (couter, payer, acquitter)- expresión (adición, multiplicación, sustracción, división). Formas de pago <b>Objetivos específicos:</b> estudiar expresiones de cantidad, de operaciones y verbos afines importantes a la hora de cobrar, preparar la cuenta y ver con los medios de pago.
<b>Tema N° 5: Renseignement ou information</b>
<b>Contenidos:</b> Informer les voyageurs (Preposiciones y adverbios (de lugar, tiempo, manera, cantidad, frecuencia etc )- Adjetivos indefinidos. Expresión del tiempo : horas, fechas <b>Objetivos específicos:</b> brindar informaciones sobre direcciones, lugares u otras cosas que desee saber el cliente turista, haciendo uso de preposiciones y adverbios de lugar, de tiempo, de manera y de cantidad.
<b>Tema N° 6: Promotion d'une destination</b>
<b>Contenidos:</b> Promouvoir un site touristique (Adjetivos calificativos para describir (ofertas, promociones, lugares etc)- comparación. Ubicaciones, monumentos y edificios públicos <b>Objetivos específicos:</b> promocionar de un sitio turístico haciendo usos de adjetivos calificativos y clases de comparaciones.
<b>Tema N° 7: Vente d'un produit touristique</b>
<b>Contenidos:</b> Mener un entretien de vente (futuro simple- interrogación y afirmación- verbos (persuader, convaincre, decider, acheter). Las actividades vacacionales en diferentes lugares <b>Objetivos específicos:</b> iniciar, sostener y cerrar una entrevista o diálogo sobre la venta de un producto turístico. Estudiar verbos en tiempo futuros y vocabularios afines de situaciones relativas al turismo.
<b>Tema N° 8: Guider</b>
<b>Contenidos:</b> Visiter la ville. (Expresión del tiempo (il ya, depuis etc) Condicional presente, imperfecto, gerundio, voz pasiva.) Los paisajes y atractivos naturales. Los medios de transporte. <b>Objetivos específicos:</b> Hacer un llamativo recorrido de la ciudad mientras destaque su historia y encantos. Practicar las expresiones del tiempo; tiempos verbales del imperfecto, gerundio, condicional presente
<b>Tema N° 9: Départ</b>
<b>Contenidos:</b> Préparer le départ et rester en contact (Expresar agradecimiento, deseo- infinitivo presente y pasado) <b>Objetivos específicos:</b> Operar para permanecer el destino turístico ideal por el trato recibido. Expresar agradecimiento por ser el preferido del cliente a la hora de elegir y desear serlo otra vez.

HORARIOS DE CLASES

CLASES	COMISIÓN N°	DOCENTE	DÍAS	HORARIO
TEÓRICA	Única	Étienne Jobed	Lunes	19-21 hs
PRÁCTICA	Única	Brito Fabiola	Sábado	11-14hs

DISTRIBUCIÓN DE LA CARGA HORARIA





058-19



SEMANA N°	Fecha	CLASES TEÓRICAS	CLASES PRÁCTICAS O TEÓRICO PRÁCTICAS
		TEMA	TEMA
1	18/03	Tema 1. Primer contacto	
	23/03		Tema 1. Primer contacto
2	25/03	Tema 2 recibimiento y asistencia	
	30/03		Tema 2 recibimiento y asistencia
3	01/04	Tema 3. Servicios	
	06/04		Tema 3. Servicios
4	08/04	Tema 4. Formas de pago	
	13/04		Tema 4. Formas de pago
5	15/04	Tema 5. Información	
	20/04		Tema 5. Información
6	22/04	Tema 6. Promoción de lugares turísticos	
	27/04		Tema 6. Promoción de lugares turísticos
7	29/04	Repaso	
	04/05		Repaso
8	06/05	EXAMEN PARCIAL	
	11/05	HORARIO:	
9	13/05	Tema 7. Venta de un producto turístico	
	18/05		Tema 7. Venta de un producto turístico
10	20/05	SEMANA DE EXAMEN EXTRAORDINARIO	
	25/05		
11	27/05	Tema 8. Guía	
	01/06		Tema 8. Guía
12	03/06	Tema 9. La salida	
	08/06		Tema 9. La salida
13	10/06	Repaso	
	15/06		Repaso
	17/06	2° EXAMEN PARCIAL	
	22/06	HORARIO:	
	24/06	EXAMEN PARCIAL RECUPERATORIO	
	29/06	HORARIO:	
	24/06	EXAMEN PARCIAL RECUPERATORIO GLOBAL	
	29/06	HORARIO:	



Lunes	18-19 hs	T	semanal	Cafayate
Sábado	11-12 hs	P	semanal	Cafayate

### REUNIONES DE LA CATEDRA

Día de la semana	Horario	Periodicidad	Lugar
Miércoles		Quincenal	Unsa sede

### ACTIVIDADES DE INVESTIGACION

Título	Propósito/ objetivo	Evolución/avance	Equipo de trabajo
Proyecto de investigación # 2359. "Usos didácticos de inventarios lexicográficos en la enseñanza de lenguas en Salta."			

### DISTRIBUCION HORARIA SEMANAL ESTIMADA DEL EQUIPO DOCENTE

Docente	Docencia	Investigación	Gestión	Extensión
Etienne Jobed	2 (dos)	3 (tres)	3 (tres)	2 (dos)
Brito Fabiola	2 (dos)	3 (tres)	3 (tres)	2 (dos)

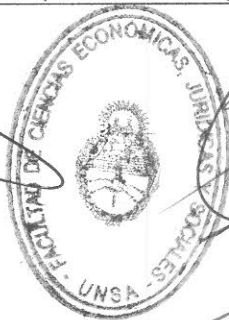
### OTRAS ACTIVIDADES

Se prevé que el equipo docente durante el tiempo que no corresponde a la docencia, tener una o más fechas consensuadas para lo que atañe la asignatura.

*R. Uer*

*[Handwritten signature]*

Gra. María Rosa Panza de Miller  
Secretaría As. Académicos y de Investigación  
Fac. Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNSa.



*[Handwritten signature]*

Gra. Hugo Ignacio Liimos  
VICE DECANO  
Fac. Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNSa.